LES ÉTAPES DÉCISIVES POUR LA COMMUNE

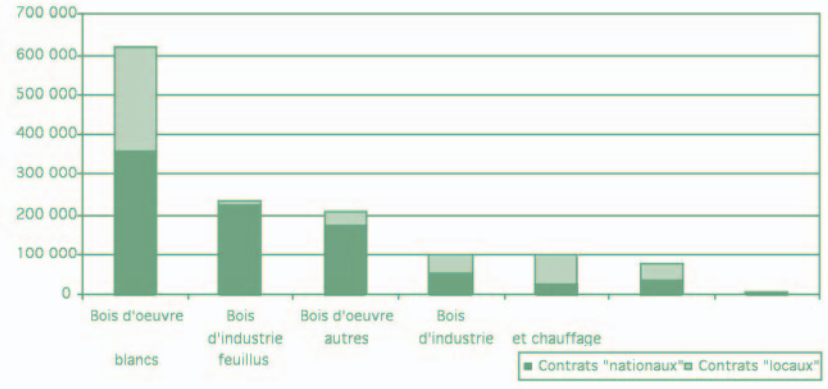
	DÉCISION	CADRE RÉGLEMENTAIRE	NATURE DE LA DÉCISION	CONTENU
DÉCISION DE COUPE	Inscription à l'état d'assiette	Art. 12 charte forêt communale INS-04-T-49	DCM	Demande d'inscription à l'état d'assiette d'une coupe
	Choix de la destination des produits	L 145-1	DCM	Affectation de tout ou partie de la coupe à l'affouage
CHOIX DU MODE DE VENTE	MODE DE VENTE			
	Si mise en concurrence	Règlement des ventes (2-2-1)	Maire	Accord sur le choix proposé par l'ONF entre appel d'offres ou adjudication
	Si gré à gré	R 144-3 Règlement des ventes (2-2-1)	DCM	Validation du choix proposé par l'ONF avec, si nécessaire, accord explicite pour la conclusion d'un contrat d'approvisionnement et engagement à en assurer la bonne exécution
	Mode de dévolution	Art. 14 et 17 charte forêt communale	DCM	Choix entre mise en vente sur pied ou façonné, et à la mesure ou en bloc
	Vente groupée	L 144-1-1	DCM	Accord sur le principe de la vente groupée avec mention du volume concerné
CONCLUSION DU CONTRAT DE VENTE	CONCLUSION DU CONTRAT DE VENTE			
	Si mise en concurrence	Règlement des ventes (2-2-2)	Maire	Avis conforme sur le prix de retrait
	Si gré à gré	Règlement des ventes (2-2-2)	Maire	Accord sur la proposition présentée par l'ONF : – explicite en cas de contrat d'approvisionnement – tacite faute de réponse pour les autres ventes de gré à gré
ORGANISATION DE L'EXPLOITATION FORESTIÈRE	Choix de la régie ou de l'entreprise	L 144-4	DCM	Exploitation en régie ou par entreprise au choix de la collectivité
	Choix des intervenants	Code des marchés publics	DCM	Choix d'un maître d'œuvre éventuel Choix des prestataires

surveiller le chantier d'exploitation.
Dans la logique et le prolongement de la vente groupée, une formule d'exploitation groupée par laquelle, à la demande des communes, l'ONF assurerait la maîtrise d'ouvrage unique de l'exploitation de l'ensemble des coupes réunies dans la vente, est à l'étude.

200 CONTRATS EN 2006

En 2006, environ 200 contrats d'approvisionnement ont été conclus, représentant un volume contractualisé total, toutes forêts publiques confondues, de l'ordre de 1 200 000 m³ se décomposant ainsi :

Xxxxxxxxx xxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxx titre titre titre



À noter que l'objectif fixé par le contrat État-ONF (2007-2011) est de porter à 25 % les volumes de ventes de bois issus des forêts communales réalisées dans le cadre de tels contrats.

LES CONTRATS D'APPROVISIONNEMENT

Un mode de vente moderne au bénéfice des communes forestières et de la filière

mode d'emploi

Depuis des années, la nécessaire modernisation des ventes de bois pour permettre un approvisionnement plus sûr des entreprises du bois est au cœur des grands débats de la filière forêt bois. La FNCofor et l'ONF ont fait du développement des contrats d'approvisionnement un enjeu stratégique majeur. Aujourd'hui, tous les outils sont en place pour permettre aux communes forestières qui le souhaitent de s'engager dans la démarche de contractualisation.

1 LES ATOUTS DES CONTRATS D'APPROVISIONNEMENT

POUR LES COMMUNES FORESTIÈRES, UNE MEILLEURE VALORISATION DE LEUR PATRIMOINE

La vente de ses bois dans le cadre d'un contrat d'approvisionnement permet à une commune d'espérer une meilleure valorisation de son patrimoine forestier. En fonction de leurs caractéristiques, les bois sont regroupés avec ceux issus d'autres forêts publiques et vendus directement à un industriel de la première transformation, après, le cas échéant, un tri par produit permettant une valorisation optimale. Le contrat d'approvisionnement constitue une forme de commercialisation par produit.

La vente de ses bois dans le cadre d'un contrat d'approvisionnement donne aussi à la commune plus de lisibilité, de régularité et de sécurité pour les recettes communales : le prix de vente et les charges éventuelles sont connus à la conclusion du contrat et il n'y a pas de risque de voir les bois « invendus » en vente publique. Les bois ne sont coupés que lorsqu'ils sont vendus.

Enfin, la politique de contractualisation a notamment pour objectif de favoriser un circuit court et de garantir un approvisionnement aux entreprises implantées dans la région. La commune est ainsi acteur du développement économique local.

POUR LES ENTREPRISES, UNE SÉCURISATION DE LEUR APPROVISIONNEMENT

Le contrat d'approvisionnement procure à une entreprise de la sécurité sur une partie significative de son approvisionnement. Le chef d'entreprise, dégagé au moins en partie de l'incertitude des ventes publiques, peut se consacrer à la recherche de marchés et aux performances de son outil industriel. Il peut également réduire ses coûts de prospection et diminuer ses stocks de matières premières.

Une entreprise de transformation du bois n'entreprendra un investissement important qu'avec une bonne visibilité sur son approvisionnement, celle que peut apporter le contrat d'approvisionnement. De même pour l'installation d'une nouvelle unité. De plus, par les exploitations de bois façonné qu'ils impliquent, les contrats d'approvisionnement permettent de conforter les entreprises de travaux forestiers.

Au total, le contrat d'approvisionnement constitue un enjeu pour la compétitivité de l'ensemble de la filière. Forme moderne de commercialisation des bois, il est porteur de bénéfices à la fois pour la commune (meilleure valorisation des bois, meilleure régularité des recettes), pour le tissu industriel et artisanal (sécurisation de l'approvisionnement, meilleure capacité d'investissement) et pour le développement local (relocalisation des activités, création d'emplois).

Le développement des contrats d'approvisionnement constitue désormais une orientation importante de la politique forestière nationale partagée par l'ensemble des acteurs.

Et l'État a conduit les adaptations nécessaires de la réglementation (voir encadré p. 2).

Le Code forestier prévoit que l'ONF met en vente tous les bois issus des forêts relevant du

HAUTE-SAÔNE

OUTIL DE DÉVELOPPEMENT LOCAL

Le contrat signé en janvier 2007 par Isoroy et l'ONF représentant la forêt publique résulte de la prise en considération par l'Association des communes forestières et l'ONF d'un besoin exprimé par l'industriel. L'usine Isoroy de Lure consomme 550 000 m³ de bois par an pour fabriquer des panneaux. Depuis 2005, son rayon d'approvisionnement en bois est passé de 100 km à 300 voire 400 km. La tension sur l'approvisionnement pourrait mettre en difficulté l'entreprise. « Nous voulions trouver un moyen de mobiliser des ressources locales supplémentaires sans court-circuiter les scieurs tout en réduisant les flux de transports », explique Jean-Baptiste Leuvrey, responsable de l'approvisionnement Isoroy Lure. Quant à Jacky Favret, président de l'Association des Cofor, il a saisi cette perche en pensant au développement local, pour préserver l'emploi et garantir la mobilisation de produits bois à faible valeur, dans une optique de long terme, en favorisant une sylviculture de qualité. « Les maires doivent comprendre combien il est important de couper du bois seulement quand il est vendu et en choisissant sa destination », explique-t-il. En 2007, ce contrat renouvelable représente 10 000 tonnes de bois récoltés dans des premières éclaircies de feuillus.

CONTACT Association des Cofor de Haute-Saône • Jacky Favret ☎ 03 84 68 11 89

LES CONTRATS D'APPROVISIONNEMENT ET LE CODE FORESTIER

régime forestier dans les mêmes conditions que ceux des forêts domaniales. Jusqu'en 2005, le mode de vente normal était la vente par appel à la concurrence, la vente dite « à l'amiable » n'étant alors possible que dans certains cas particuliers.
En 2005, le Code forestier a été adapté pour permettre le développement des contrats d'approvisionnement.
Ainsi désormais :

- la vente par appel à la concurrence et la vente dite « de gré à gré » (nouvelle dénomination de la vente amiable) sont mises sur un pied d'égalité ;
- des lots provenant des forêts de plusieurs propriétaires peuvent être regroupés pour être vendus ensemble par l'ONF (dans le cadre de ventes dites « groupées ») ;
- des contrats d'approvisionnement pluriannuels sont possibles.

De son côté, l'ONF a pris, à la demande de l'État, des engagements concrets dans le cadre du contrat État-ONF signé en juin 2006 : l'objectif fixé est de vendre en contrats d'approvisionnement, à l'horizon 2011, 35 % des volumes de bois issus des forêts domaniales et, en accord avec la FNCofor, 25 % des volumes issus des forêts des collectivités.
Enfin, la Fédération nationale des communes forestières et l'ONF ont décidé de conduire cette évolution importante de façon concertée dans le cadre du Comité national de vente des bois communaux (voir p. 4, *Communes forestières* n° 35, novembre 2006).

2 LES CONTRATS D'APPROVISIONNEMENT : MODE D'EMPLOI

QU'Y A-T-IL CONCRÈTEMENT DANS UN CONTRAT ?

Un contrat d'approvisionnement est un contrat de vente de bois conclu avec un industriel. Il prévoit la livraison échelonnée sur la durée du contrat d'un volume de bois.
Par exemple, le contrat peut avoir une durée d'un an et porter sur la livraison de 10 000 m³ de grumes de sapin et d'épicéa de qualité charpente. Le contrat précise :

- les caractéristiques des produits à livrer (limites dimensionnelles, singularités acceptées, etc.) ;
- les modalités de livraison et de réception (rythme de livraison, cubage forêt ou cubage usine, etc.) ;
- les modalités de paiement choisies par l'acheteur.

La durée du contrat peut aller jusqu'à cinq ans, limite fixée par le Code forestier. Actuellement, les contrats sont en général conclus pour une durée de un à trois ans.

COMMENT LE PRIX EST-IL FIXÉ ?

Dans un contrat d'approvisionnement, le prix de vente est fixé par négociation entre l'ONF, dûment mandaté par les communes concernées, et l'acheteur pour chacune des catégories de produit. Le principe est que ce prix de vente fixé doit suivre au plus près les prix du marché. Au minimum, il doit assurer à la commune un revenu supérieur à la vente de bois sur pied d'au moins 4 % (ce pourcentage répartissant par

LE CADRE JURIDIQUE D'UN CONTRAT D'APPROVISIONNEMENT

Pour formaliser un contrat d'approvisionnement, un contrat écrit est établi par l'ONF. Il est signé par l'acheteur et l'ONF, au nom de la commune si les bois vendus proviennent d'une seule forêt.
Dans ce cas, la commune touche directement le prix de la vente. Quand le contrat regroupe des bois issus de différents propriétaires (vente dite « groupée »), l'ONF signe le contrat en son nom propre, perçoit le produit de la vente et reverse à chaque commune ce qui lui revient, déduction faite d'un prélèvement de 1 %.
Le contrat est établi en référence aux clauses générales de vente de l'ONF. En général, il s'agit d'une vente de bois façonné à la mesure (on parlait auparavant de « préventes »). Ces clauses générales de vente adaptées aux contrats d'approvisionnement ont été établies en 2006 en concertation avec la Fédération nationale des communes forestières et la Fédération nationale du bois. Elles prévoient en particulier des modalités de paiement et de garanties spécifiques.
Par exemple, les délais de paiement ont été ramenés à 90 jours fin de mois et le paiement par virement des factures mensuelles est possible.

moitié entre la commune et l'acheteur l'économie d'un coût de prospection estimé à 8 %).

Quand le contrat a une durée supérieure ou égale à douze mois, il prévoit plusieurs tranches d'une durée de quatre à douze mois. Le prix est renégocié pour chacune des tranches. La durée des tranches dépend de la nature des produits et de l'évolution des marchés. Par exemple, en 2006, alors que le marché évoluait de façon très rapide, les prix des contrats d'approvisionnement de sapin épicéa en Alsace ont été renégociés tous les trois à quatre mois.

Par ailleurs, lorsqu'il examine un projet de contrat d'approvisionnement, le Comité des ventes de bois communaux attache une importance particulière au prix proposé. Il s'assure ainsi non seulement de la cohérence avec l'évolution du marché, mais aussi de l'équité entre les différents acheteurs.

3 COMMENT UNE COMMUNE ENTRE DANS LA CONTRACTUALISATION

UNE STRATÉGIE À DÉFINIR DE FAÇON CONCERTÉE AU NIVEAU RÉGIONAL

La commune est maître de ses décisions concernant la valorisation de son patrimoine forestier ; elle arrête ses choix à partir de ses priorités et sur la base des propositions que l'ONF lui présente, en application de l'aménagement forestier et du contexte commercial.
Mais la décision d'entrer dans la démarche de contractualisation peut difficilement être prise de façon isolée : elle doit s'inscrire dans une politique concertée entre les communes forestières et l'ONF à un niveau plus global.
Au niveau de la direction territoriale, l'ONF et les représentants des communes forestières définissent chaque année, en concertation, les axes qui leur semblent les plus pertinents pour la stratégie de commercialisation des bois : produits à mettre en vente publique, calendrier des ventes publiques, produits à proposer dans le cadre de contrats d'approvisionnement, etc.
Cette stratégie gagne en particulier à s'appuyer sur les réflexions conduites dans le cadre des démarches territoriales conduites au niveau local, par exemple dans le cadre des chartes forestières de territoire.

LA NÉGOCIATION EST CONDUITE PAR L'ONF, MAIS LA COMMUNE RESTE MAÎTRE DES DÉCISIONS SUR LES CONTRATS D'APPROVISIONNEMENT

Une fois cette stratégie de commercialisation établie, il revient à chaque commune de prendre les décisions qui la concernent quant à la mobilisation et la commercialisation des bois.
Ainsi, comme le montre le tableau p. 4, la commune – selon le cas, par délibération du conseil municipal (DCM) ou par décision du maire :

- demande l'inscription d'une coupe à l'état d'assiette ;
- choisit d'affecter tout ou partie de la coupe à l'affouage ;
- décide le principe de la mise en vente dans le cadre d'un contrat d'approvisionnement et les décisions qui en découlent.

Sur ces bases, l'ONF peut conduire les négociations avec les différents acheteurs ; lorsque celles-ci sont terminées, le maire donne son accord sur la proposition finale de l'ONF (bénéficiaire du contrat, prix, etc.).

UNE DÉLIBÉRATION

La délibération du conseil municipal décidant d'inscrire la vente d'une coupe dans un contrat d'approvisionnement identifie la ou les parcelles concernées et le volume de bois prévisionnel, demande à l'ONF de conduire la négociation, autorise le maire à donner son accord sur le projet de contrat que l'ONF lui présentera au terme de la négociation ; elle peut également confier à l'ONF une mission d'assistance pour organiser l'exploitation des bois.
Selon le cas, cette délibération peut être ou non couplée à celle demandant l'inscription à l'état d'assiette d'une coupe et décidant de l'affectation de tout ou partie à l'affouage.

L'ORGANISATION DE L'EXPLOITATION DES BOIS

Les contrats d'approvisionnement sont, dans la très grande majorité des cas, conclus en bois façonnés. C'est en effet une condition nécessaire pour permettre une valorisation optimale par produit.
C'est à la commune, propriétaire des bois, d'en organiser la mise bord de route avant leur mise en vente. En général, elle confie cette mission à l'ONF, qui se charge de conduire les consultations nécessaires pour trouver les entreprises qui assureront les travaux de bûcheronnage et de débardage, et pour

VERCORS
SOLIDARITÉ INTERCOMMUNALE

**En mai 2007, six communes du Vercors (cantons de La Chapelle, Die et Marignac) et l'ONF ont apposé leur signature au bas d'un contrat d'approvisionnement avec deux scieurs locaux « qui n'ont plus à courir la forêt pour trouver des lots ». La réflexion engagée au préalable visait à établir un lien solidaire entre les communes. « Nous avions connu des méventes de bois depuis 2001 », rappelle Régis Malsand, président de l'Association des communes forestières de la Drôme. « Un tel contrat permet d'avantager la commune qui connaîtrait une difficulté momentanée sur ses ventes de coupes. » Le maire de La Chapelle-en-Vercors ajoute : « Ce contrat garantit notre recette forestière et nous permet de mieux répondre à la demande des acheteurs. De plus, comme les communes propriétaires signent le chèque destiné aux exploitants forestiers locaux, nous pouvons mieux faire respecter la qualité du travail en forêt. »
Le contrat (2007-2009) concerne 7 000 m³ de sapins épicéas vendus bord de route selon trois qualités et deux origines géographiques : bois de charpente 1er choix, bois de charpente et palettes. Les prix sont révisables chaque année et la consultation a été conduite par l'ONF.**
CONTACT Association des Cofor de la Drôme Régis Malsand ☎ 04 75 48 24 70